



V JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

LA CRISIS GLOBAL COMO CRISIS DEL
PENSAMIENTO ECONÓMICO

COMPETITIVIDAD Y REFORMAS LABORALES
EN LA EUROPA A DOS VELOCIDADES: UN
ANÁLISIS DESDE LOS COSTOS LABORALES
UNITARIOS

DAVIDE VILLANI

23, 24 Y 25 DE AGOSTO DE 2012 - FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES | ARGENTINA

Competitividad y reformas laborales en la Europa a dos velocidades: un análisis desde los costos laborales unitarios

Davide Villani¹

Resumen

La crisis económica afecta a Europa, en particular a las economías periféricas del continente. Alentados por las instituciones europeas, los gobiernos de estos países están llevando adelante reformas del mercado de trabajo con el fin de aumentar la competitividad de las economías nacionales. En este trabajo se discuten las medidas propuestas por las instituciones europeas que sostienen que la estrategia de recuperación económica y la búsqueda de competitividad deben pasar por la reforma de los mercados laborales.

Este trabajo reflexiona sobre los fundamentos teóricos que rigen el concepto de competitividad propuesto por las instituciones europeas, por tratarse de un concepto circunscripto a la sola competitividad-precio y, dentro de ésta, a los costos laborales.

Posteriormente se estudia la evolución de los costos laborales unitarios en cuatro áreas de la Unión Europea, con el fin de establecer si los costos laborales pueden haber ejercido de freno a la competitividad de los Estados miembros. Al mismo tiempo, al analizar el comportamiento de cada indicador que compone los costos laborales unitarios se observan diferencias entre los países de la Unión Europea, índice de que las asimetrías estructurales existentes entre las economías europeas se amplifican con la actual crisis económica.

¹ Universidad Complutense de Madrid – UNSAM
Contacto: davide-villani@hotmail.com

Introducción

La crisis económica que golpea a los países europeos ha vuelto a poner al orden del día cuestiones tales como la competitividad de las economías de los Estados miembros. Los diferentes desempeños económicos de los Estados europeos han revelado la imagen de una Europa no tan unida como se creía. En la búsqueda de las causas que fueron al origen de las disparidades, un papel protagónico es desempeñado por la competitividad de las economías de los estados miembros. Según el discurso oficial la escasa competitividad de ciertas economías europeas, en particular de los Estados meridionales de la Unión, sería una de las causas de la recesión económica.

En el contexto actual, la búsqueda de competitividad se traduce en intentos de abaratar los costes laborales, sobre todo en aquellos países más duramente afectados por la crisis. Todos los países de la Europa Meridional aportaron modificaciones a la legislación laboral que, por diferentes vías, apuntan a la disminución de los costos laborales.

La búsqueda de competitividad se ha convertido hoy en día en un *leit motiv* del continente europeo. El objetivo de este trabajo es reflexionar sobre los fundamentos de esta búsqueda de competitividad y sobre las implicaciones que se derivan de ella a nivel de políticas públicas de los estados de la Unión Europea (UE).

Este trabajo cuestiona la idea de que el origen de la menor competitividad de ciertos países de la UE deba buscarse en los excesivos costos laborales, sosteniendo que hay otras razones, de tipo estructural, que originan los desempeños económicos diferenciales de los países de la Unión, avalando así la tesis de la Europa a dos velocidades. Esta tesis sostiene que en la base de los desequilibrios de las economías europeas están en las diferencias de tipo estructural entre y dentro de los estados de la UE, que el mismo diseño de la UE contribuye a consolidar y, la crisis económica, a amplificar².

En primer lugar, este trabajo revisa los fundamentos teóricos sobre los cuales se basa el concepto de competitividad comúnmente empleado, con el fin de demostrar cómo esta noción de competitividad se fundamenta sobre un concepto restringido, limitado a la sola competitividad-precio de la economía y, dentro de ésta, al componente salarial de los precios. En segundo lugar, ilustra el vínculo existente entre esta visión de competitividad y las implicaciones directas en las políticas laborales de la UE.

Por otra parte, se analiza la evolución de los Costos Laborales y de la Productividad en el periodo que va de 1990 a 2011. Los datos ilustran la evolución de los Costos Laborales Unitarios Reales (CLU) en cuatro áreas de la UE con el fin de demostrar que los problemas de competitividad de las economías de los estados europeos no pueden buscarse en los costos laborales. En buena medida la agrupación de los países en áreas geográficas seguirá la

² Econonuestra, 2012

propuesta por Luengo y Álvarez³. Los grupos de países responden tanto a la cercanía geográfica como, y sobre todo, a la existencia de patrones económicos y sociales homólogos.

Las cuatro áreas estudiadas son: Europa Continental (Alemania, Bélgica, Francia, Austria, Países Bajos), Europa Meridional (España, Italia, Grecia, Portugal), Europa Ampliación (República Checa, Estonia, Lituania, Letonia, Polonia, Hungría, Eslovenia, Eslovaquia, Rumanía) y Europa del Norte (Dinamarca, Finlandia, Suecia). Entre estas cuatro áreas el trabajo se detiene en particular modo en los casos de Europa Continental y Meridional, al centro del actual debate sobre la crisis económica y en particular en los años inmediatamente anteriores y sucesivos a la crisis estallada en 2008.

Sobre el concepto de competitividad

El primer objetivo del trabajo es reflexionar sobre el concepto de competitividad. Este apartado no quiere ser exhaustivo de los diferentes abordajes teóricos sobre el concepto de competitividad, sino recorrer el concepto comúnmente empleado y establecer las implicaciones prácticas que éste conlleva.⁴ Competitividad es un concepto extenso y complejo, que abarca un amplio espectro de la actividad económica, por lo que tiene profundos matices y su evolución está determinada por la interacción de numerosas variables. En términos generales la competitividad puede definirse como “la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores”⁵. Se entiende que en un contexto de economía abierta los competidores pueden ser tanto nacionales, como foráneos. De esta definición, muy general, es necesario entrar más en detalle sobre las implicaciones que tal concepto puede tener en la práctica y sobre todo, para los fines de este trabajo, qué implicaciones a nivel de políticas conlleva.

A los fines de este trabajo podemos distinguir la competitividad entendida en sentido “amplio” y “restringido”. Con esta distinción no se quiere postular la idea de que existen dos tipos de competitividad sino que existen diferentes aplicaciones para el mismo concepto. En su sentido amplio, la competitividad es una noción influenciada por numerosos aspectos de la esfera social y económica, tanto en términos micro que macroeconómicos. Los costos de producción, de las materias primas y de la mano de obra, la innovación tecnológica, la productividad del trabajo y del capital, el grado de monopolio, la política monetaria son, entre otros, factores determinantes de la competitividad de una economía.

³ Luengo y Álvarez, 2011

⁴ Para una revisión de los enfoques del concepto de competitividad véase Chudnovsky y Porta (1991) y Bianco (2007).

⁵ De la Fuente

A pesar de la complejidad del fenómeno, es habitual en los foros económicos relacionarla solo a una parte de estos factores, es decir a la consideración de la competitividad como sola competitividad-precio. La OCDE justifica este uso restrictivo del concepto, por un lado, por la dificultad de medir determinados tipo de indicadores (que considera de tipo cualitativo) y, por el otro, por la idea de que la evolución de todos los factores afecta directamente al output en términos de costes internacionales y diferencial de precios⁶. De este modo, todos los factores que determinan la competitividad se verían reflejados en la competitividad-precio. Usando las palabras de Chudnovsky y Porta⁷:

si bien se reconoce la existencia de de factores cualitativos o "más allá" de los precios que pueden influenciar la performance comercial de un país, como la capacidad de innovación tecnológica, el grado de especialización productiva, las propiedades de los productos involucrados o el servicio post venta, se trabaja sobre el supuesto de que estos factores cualitativos no se modifican rápidamente y, por lo tanto, se puede prescindir de ellos al explicar los cambios en el patrón de comercio internacional.

De esta visión, se deriva la necesidad de medir el desarrollo competitivo de una economía. Con este propósito, la OCDE elabora regularmente "indicadores relativos a la competitividad basados en las exportaciones de manufacturas, costes laborales unitarios en la manufactura y en el índice de precios al consumidor".⁸

Sin entrar en la cuestión de si este abordaje sea el mejor a emplear, lo que interesa en este trabajo es destacar que la competitividad-precio, o enfoque tradicional de la competitividad,⁹ es el dominante.

De la primacía de este enfoque se desprende la importancia primaria de los precios. De ahí se desprende otra cuestión íntimamente relacionada con la competitividad: los mecanismos de formación de los precios. Siguiendo Gutierrez¹⁰, podemos desglosar el precio final en dos componentes: costes de producción y margen empresarial. Incluimos dentro de los primeros tanto los costos del factor trabajo como los insumos y los costos del capital, mientras que el segundo es representado por los beneficios. Esta clasificación estilizada es útil para poner de manifiesto los diferentes componentes que se someten al proceso de producción e implicados en el proceso de formación de precios, donde los costes laborales son solo una parte de los costes totales.¹¹ Sin embargo, desde posiciones ortodoxas los costos laborales se convierten en los determinantes de la evolución de los precios y, por cuanto enunciado anteriormente, de la competitividad a nivel micro y macroeconómico. Como con el concepto de competitividad,

⁶ OECD, 1987: 149

⁷ Chudnovsky y Porta, 1991: 29

⁸ OECD, 1987: 153

⁹ Chudnovsky y Porta, 1991

¹⁰ Gutierrez 2011

¹¹ A los elementos mencionados deberían añadirse otros factores determinantes como el grado de oligopolio de las firmas y la especulación, factores determinante para el precio de muchos productos.

también con la formación de los precios asistimos a una simplificación del fenómeno¹² En definitiva, como señalado por Coriart, “consiste en admitir que la competitividad es igual a la competitividad costo y luego definir a la competitividad-costo como la competitividad salarial. La conclusión es que la competitividad es igual a la disminución del costo de los salarios”¹³.

Resumiendo: el concepto de competitividad es un concepto amplio, que abarca numerosos factores de orden económico, social e institucional. Sin embargo, esta complejidad no se recoge en la gran mayoría de los estudios y políticas sobre competitividad. Al contrario, prevalece una idea restricta de competitividad, en la cual el único factor determinante son los precios. De ahí e deriva, la importancia de los mecanismos que son a la base de la formación de los precios. No obstante, en el mismo estudio de la formación de precios se descuidan importantes condicionantes de los mismos (como los márgenes empresariales), de tal manera que los costos laborales se convierten en los responsables de la evolución de los precios y, de consecuencia, de la competitividad de la economía.

De la teoría a la práctica: Implicaciones políticas en la UE del concepto de competitividad – precio.

Del breve recorrido teórico realizado se desprende la noción de competitividad empleada por las instituciones europeas, utilizada como fundamento teórico de políticas laborales y competitivas. En la práctica, el enfoque tradicional de la competitividad se traduce principalmente en dos tipos de medidas:¹⁴

- Devaluaciones del tipo de cambio para ganar competitividad en el mercado internacional;
- Reducción de los CLU, actuando sobre la los salarios y en ocasiones sobre la productividad laboral.

Con la entrada en vigor del euro la primera hipótesis queda automáticamente excluida. A la fecha, 17 de los 27 estados miembros de la Unión Europea forman parte de la eurozona. De los 10 países restantes 9 se unirán al euro en los próximos años o, como en el caso de Dinamarca, celebrarán un referéndum para la adopción de la “moneda única”. Con estos condicionantes los países se orientan hacia la segunda opción, es decir la vía de la “devaluación interna” actuando sobre los salarios en un contexto en el cual no es posible la devaluación competitiva la moneda.

¹² En un artículo (<http://www.rankia.com/blog/oikonomia/428915-metaforas-conceptuales-economicas-costes-laborales-unitarios>) Fernando Esteve reflexiona sobre las “metáforas conceptuales” en torno a los costes laborales y los componentes de los precios

¹³ Coriart, 1977: 33

¹⁴ Chudnovsky y Porta, 1991: 31

El estallido de la crisis económica de 2008 y las diferentes performances, tanto de los estados miembros como extracomunitarios, contribuyeron a reavivar el debate en torno a la competitividad de la Unión Europea. En este debate encuentran poco espacio los argumentos que apuntan a las diferencias estructurales existentes dentro de las economías que forman el espacio europeo. Por otra parte, factores como la productividad del trabajo, los costes laborales y un mercado de trabajo juzgado poco eficiente, son objeto de las críticas y las propuestas de reforma procedentes de las instituciones europeas. Según la ortodoxia económica, la rigidez salarial sería responsable de empujar al alza el nivel de precios. Unos salarios más flexibles serían más eficientes, reflejarían el valor "real", teniendo así un efecto menor sobre el alza de los precios y, como consecuencia, un impacto positivo sobre la competitividad de la economía. De este razonamiento derivan las crecientes presiones de instituciones internacionales y nacionales hacia la reforma del mercado laboral que apuntan a la reducción de los costos laborales.

Un fuerte avance en este sentido se dio en marzo de 2011 cuando el Consejo Europeo aprueba el llamado "Pacto del Euro" y el "Pacto por el Euro Bis", una serie de recomendaciones sobre la sostenibilidad de las finanzas públicas, a favor de la estabilidad financiera y para el fomento de la competitividad y el empleo en la Unión. Es su sección sobre competitividad, el documento auspicia medidas que aumenten la productividad de las economías y que garanticen la evolución de los costos laborales de acuerdo a la productividad. Sobre este último punto, establece que los países miembros revisen "los acuerdos de fijación de salarios y, cuando sea necesario, del nivel de centralización del proceso de negociación y de los mecanismos de indexación, a la vez que se mantiene la autonomía de los interlocutores sociales en el proceso de negociación colectiva"¹⁵. Es decir, se apunta a limitar el alza de los salarios a la vez que se intenta debilitar los procesos de negociación colectiva; una debilitación que, es fácil imaginar, tenga como resultado final la pérdida de poder de negociación de los sindicatos.

Al mismo tiempo el documento reitera cómo "la fijación de salarios en el sector público contribuye a los esfuerzos de competitividad en el sector privado (sin olvidar el importante efecto de referencia de los salarios del sector público)".¹⁶ Es decir, se auspicia que "los sueldos de los trabajadores públicos se reduzcan para que no sirvan de referencia al alza a los trabajadores del sector privado"¹⁷.

Como consecuencia de estas directrices, desde la eclosión de la crisis económica todos los gobiernos de la Europa Meridional han puesto en marcha reformas del mercado laboral. Por ejemplo, en Grecia las reformas se dieron en varios momentos y apuntaron, entre otras cosas, a la reducción del salario mínimo (de 740 euros a 600), a facilitar el despido, a la disminución del sueldo y del número de funcionarios de la administración pública. En España las medidas

¹⁵ UE, 2011:16

¹⁶ UE, 2011: 16

¹⁷ Garzón y Torres, 2011

empezaron bajo el gobierno de Zapatero (que bajó el salario de los funcionarios públicos de un 5 %) y fueron ampliadas por la reforma laboral llevada adelante por el gobierno del Partido Popular presidido por Mariano Rajoy. La nueva reforma prevé la posibilidad de reducción unilateral del salario por parte de las empresas, la supeditación de los convenios sectoriales a los convenios de las empresas, facilitación de despido, solo para citar tres puntos. En Portugal, se estancó el salario mínimo y se promovió la negociación individual a costa de la colectiva, mientras que en Italia se apunta a facilitar el despido a través de la modificación del "Estatuto de los trabajadores".

Las reformas se dieron bajo diferentes modalidades en los distintos países. En Grecia y Portugal estas medidas fueron condición obligatoria y vinculante para la recepción de las "ayudas" europeas mientras que en Italia y España las reformas forman parte de la agenda de gobierno y responden a las directrices y recomendaciones de las instituciones europeas. A pesar de las modalidades con las vías que condujeron a la reforma, todas estas modificaciones están enfocadas a la reducción de los costes laborales y de los salarios, tanto por vía directa (reducción del salario mínimo, rebaja del sueldo a los funcionarios públicos) como indirecta (debilitamiento de las organizaciones sindicales y la legislación de protección de los trabajadores).

Competitividad y CLU en la Unión Europea

En la presente sección se busca conocer hasta qué punto los costos laborales pueden considerarse responsables de la escasa competitividad de las economías europeas. Para ello utilizaremos como indicador los costes laborales unitarios reales (CLU). Los CLU son un indicador que resulta de la relación entre los costes laborales promedio y la productividad del trabajo. En términos matemáticos se expresan de la siguiente manera:

$$CLU = (CL/L) / (Y/L)$$

donde CL es el total de los costes laborales en un país, L es la cantidad de trabajo, expresada en número de empleados u horas trabajadas e Y es el producto interior bruto. Para que la ecuación tenga sentido económico es necesario que todos los factores (CL e Y) sean expresados en términos nominales.

Los CLU indican qué cuota de los costes laborales se destina a la producción de una unidad de producto. Por tanto, si los CLU aumentan quiere decir que los costes laborales totales tienen una creciente participación en el producto total al mismo tiempo que la productividad empeora en términos relativos, mientras que, si disminuyen, se reduce la participación de los costos laborales en el producto.

Los CLU son uno de los indicadores principales tomados en consideración por las instituciones económicas. La misma UE considera los CLU como indicador determinante en la medición de la competitividad. A tal respecto, el Pacto por el Euro Bis evalúa que los avances en este terreno serán evaluados:

sobre la base de la evolución de los salarios y la productividad y las necesidades de ajuste de la competitividad. Para evaluar si los salarios evolucionan de acuerdo con la productividad, se hará un seguimiento durante un periodo determinado de los costes laborales unitarios, comparándolos con la evolución en otros países de la zona del euro y en los principales socios comerciales comparables. [...] Unos aumentos importantes y sostenidos [de los CLU] podrían acarrear la erosión de la competitividad¹⁸.

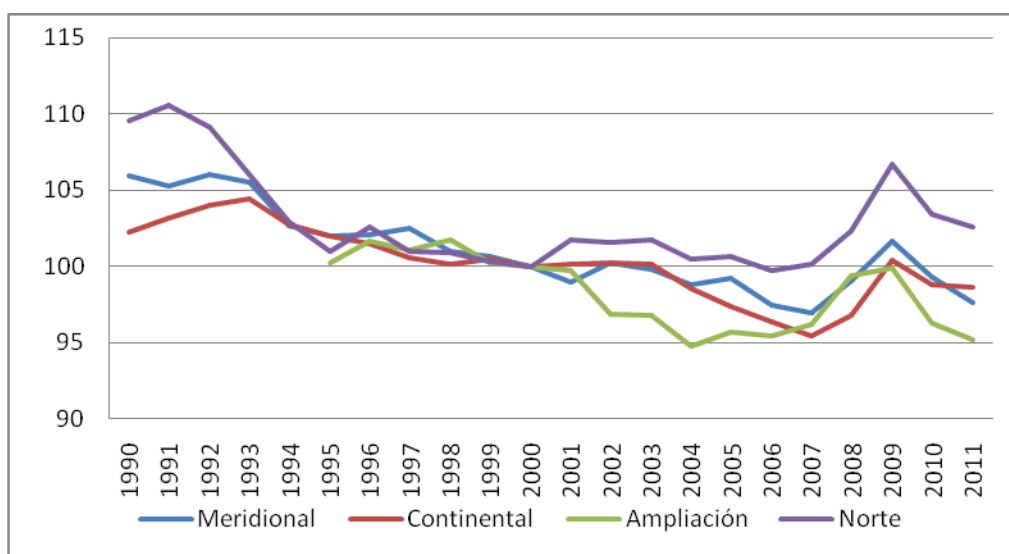
Por el contrario, una disminución de los CLU no se asocia generalmente a un peso excesivo de los costes laborales.

El gráfico 1 muestra la evolución de los CLU en las cuatro áreas geográficas estudiadas desde 1990 (1995 en el caso de la Europa Ampliación) hasta 2011.

Como se puede observar, los CLU han disminuido constantemente en todas las áreas a lo largo de la década en análisis. Esta tendencia indica que la proporción de los costes laborales que se destinan a una unidad de producto ha disminuido, es decir que la productividad ha crecido más rápidamente que los costes laborales. Resultado que contradice las posiciones convencionales que ubican en el elevado crecimiento de los costes laborales los problemas de escasa competitividad de ciertas economías de la UE.

¹⁸ UE, 2011: 16

Gráfico 1. Evolución de los CLU en Europa. 2000 = 100



Fuente: AMECO

Cabe destacar que Europa del Norte es la única área donde en un periodo de alrededor de quince años (desde mediados de los años noventa) los CLU se han mantenido estables y, sin embargo, han tenido una tasa de crecimiento del PIB en línea con el promedio de la UE. Es decir que un estancamiento de los CLU a lo largo de 15 años no parece haber afectado negativamente al crecimiento.

Del gráfico presentado se desprende también que entre 2008 y 2009 se registra una inversión de la tendencia, en correspondencia con la crisis económica. Inversión que se debe a la contracción y estancamiento del PBI que se da en estos años y que afecta la productividad de la economía más que al total de los costes laborales. A pesar de esta inversión de tendencia, a partir de 2010 los CLU vuelven a descender en toda Europa dejando suponer que la subida de los CLU que se registró a lo largo de dos o tres años fue un paréntesis causado por razones coyunturales más que estructurales, en una tendencia que sigue a la baja.

A pesar de la tendencia homogénea de los CLU a lo largo de la crisis, los factores explicativos en las diferentes áreas de la UE pueden variar. Conviene detenerse con más atención sobre el periodo de crisis en Europa Continental, a menudo indicados como países exitosos de la UE y en Europa Meridional, casos de fracaso donde se concentran cuatro de los cinco "PIIGS"¹⁹.

Los datos de la tabla 1 muestran como en estas dos áreas la disminución de la productividad ha sido leve durante la crisis. Sin embargo, detrás de esta pequeña disminución de la productividad en las dos áreas hay factores diferentes. Desde el lado del PBI Europa Continental ha recuperado su crecimiento a partir de 2009, al contrario de las economías meridionales que, desde 2008, siguen estancadas o en recesión. Al mismo tiempo las horas

¹⁹ Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España, de sus siglas en inglés

trabajadas muestran relevantes diferencias. Si en Europa Continental el único año negativo fue el 2009, en Europa Meridional el total de horas trabajadas en la economía sigue bajando tanto en 2010 como en 2011. La disminución de horas trabajadas puede asociarse al aumento del desempleo que, en Europa Meridional ha ido aumentando a lo largo del periodo. En esta región la disminución continuada de horas trabajadas que se da desde 2008 “compensa” la contemporánea disminución del PBI real, contribuyendo al incremento de la productividad. Por tanto, el pequeño impacto que tuvo la crisis sobre la competitividad y su posterior recuperación a partir de 2010 se debe a la gran disminución de horas trabajadas. Estos factores denotan la persistencia de la crisis en la Europa Meridional mientras que en Europa Continental se da una mejora de las condiciones macroeconómicas.

Tabla 1. Productividad, PIB real y Horas trabajadas en Europa Continental y Meridional.

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Productividad (Y/L)	E. Continental	1,0	1,2	1,4	3,0	1,2	-0,7	-1,5	1,5	1,2
	E. Meridional	0,0	1,1	0,5	1,1	1,0	-0,3	-0,2	1,7	0,8
PIB Real	E. Continental	0,3	1,9	1,4	3,2	3,0	0,8	-4,0	2,6	2,3
	E. Meridional	1,3	2,4	1,9	3,0	2,5	-0,3	-4,3	0,6	-0,1
Horas trabajadas	E. Continental	-0,7	0,7	0,0	0,1	1,7	1,4	-2,5	1,0	1,1
	E. Meridional	1,3	1,3	1,4	1,9	1,4	-0,1	-4,2	-1,1	-1,0

Fuente: Elaboración propia con datos del BM y AMECO

Estos datos refuerzan las tesis que remarcan las diferencias existentes en seno de los países de la UE: como se puede observar, no todos los países europeos padecen de la misma manera la crisis económica. Como consecuencia el riesgo de polarización de los países europeos es elevado. Sin embargo, en este trabajo que las causas de estas diferencias no pueden buscarse en los costes laborales, los cuales llevan décadas perdiendo importancia en el producto total y que, por el contrario, deben buscarse en las diferencias estructurales de los países miembros y amplificadas por el actual diseño europeo.

Conclusiones

Una primera línea de conclusiones se puede trazar a partir de los objetivos específicos del trabajo, es decir sobre la relación entre costos laborales y productividad. Como se ha visto, los primeros crecen a un ritmo menor de lo que hace la productividad, con lo cual va disminuyendo su proporción en una unidad de producto. Como resultado, los CLU bajan de manera constante en todos los grupos de países. Paradójicamente los CLU bajan a un ritmo sostenidos en Europa del norte, conformada por un grupo de países cuyo modelo económico es a menudo indicado como ejemplar. La disminución de los CLU se revierte entre 2008 y 2009. Sin embargo, esto se debe a factores coyunturales debidos a la crisis económica y no a un cambio de tendencia

estructural. De hecho, a partir de 2010 los CLU vuelven a bajar. Por tanto, a partir del análisis empírico las posiciones que atribuyen a los excesivos costes laborales los problemas competitivos de ciertas economías europeas quedan desdibujadas.

Estas consideraciones nos llevan a revisar el discurso y plantear interrogantes sobre el concepto de competitividad comúnmente empleado: ¿no resulta acaso demasiado restrictivo circunscribir el concepto de competitividad al componente de los precios y, dentro de éste, al componente de los costes laborales? Los costes laborales han ido representando una parte cada vez menor del producto total y, sin embargo, hoy en día están en el punto de mira de las reformas del mercado laboral en la UE. Además, el caso de Europa del Norte demuestra cómo el estancamiento de los CLU no deriva necesariamente a un desempeño económico negativo. El concepto de competitividad manejado por las instituciones es fundamental ya que de un diagnóstico equivocado, difícilmente podrán desprenderse soluciones acertadas.

Una segunda línea de conclusiones de más amplio calado se deriva de la primera. Detrás de la evolución de los CLU en los años de crisis hay factores diferentes. Fijándose en sus componentes vemos como detrás de la evolución parecida de los CLU hay causas diferentes en cada grupo de países. En Europa Meridional los efectos de la crisis son más duraderos, con un estancamiento y retroceso prolongado del PIB y del empleo. Estos indicadores señalan la presencia de debilidades que no se pueden computar solo a la coyuntura económica negativa, sino que tienen raíces más profundas. Al mismo tiempo las soluciones propuestas para salir de la crisis en estos países no apuntan a revertir esta tendencia. En todos los países de la Europa meridional se están gestionando reformas laborales que apuntan a la pérdida repentina de grandes conquistas sociales y a un empeoramiento de las condiciones de trabajo. La vía de la “devaluación interna” a través del abaratamiento de los costos laborales parece ser la única vía tomada en consideración por las instituciones europeas. En este escenario las posturas que cuestionan las causas estructurales de la crisis tienen poco o nulo espacio. Los diferentes patrones productivos de los estados europeos, el papel de la moneda única y del sector financiero difícilmente entran en la agenda de las instituciones europeas. Los países periféricos de la Unión pagan el precio más alto de la crisis al mismo tiempo que carecen de todos los instrumentos de política económica típicos de los estados soberanos.

Del otro lado, la Europa Continental padece menos los efectos de la crisis, recuperando, si bien lentamente, su ritmo de crecimiento y empleo. Estas tendencias apuntan a la existencia de varias Europas que, a pesar de ser parte del mismo proyecto, se mueven a diferentes velocidades y en las cuales las diferencias estructurales van aumentando.

Bibliografía

Durand Mattine, Giorno Claude, "Indicators of international competitiveness: conceptual aspects and evaluation", *OECD, Economic Studies*, 1987, pp. 147-197

Gutierrez Calderon Carlos, "Competitividad y costes laborales en España", *Estudios de la Fundación*, Fundación 1 de mayo, noviembre 2011, Estudios de la fundación n. 49

De la Fuente Osvaldo, "Definición de competitividad", Diccionario de Economía [Disponible en www.zonaeconomica.com. Acceso 2 de marzo 2012]

Chudnosky Daniel y Porta Fernando, "La competitividad internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológicas", Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), 1990, Documento Trabajo 3

Bianco Carlos, "¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?", *Redes*, 2007, Documento de trabajo, nº31

Luengo Escalonilla Fernando y Álvarez Peralta Nacho, "Desde los desequilibrios comerciales a la crisis económica de la Unión Europea", en Pedro José Gómez Serrano (ed.), (2011), *Economía Política de la crisis*, Editorial Complutense, Madrid

Garzón Alberto y Torres López Juan, "19-J: Contra el pacto del euro. Democracia real en Europa iya!", *Altereconomía* [Disponible en: www.altereconomia.org. Acceso 22 de junio 2012]

UE, Conclusiones Consejo Europeo. 24 y 25 marzo de 2011. Bruselas, 20 de abril 2011

Coriat, B., 1977: "Los desafíos de la competitividad" Asociación Trabajo y Sociedad-Oficina de publicaciones del CBC, Universidad de Buenos Aires

Econonuestra, "¿Velocidades o fracturas de Europa?", *Econonuestra* [Disponible en: www.econonuestra.org. Acceso 12 de junio 2010]

Esteve Fernando, "Metáforas conceptuales económicas. Los costes laborales unitarios", *Oikonomía* [Disponible en: www.rankia.com/blog/oikonomia. Acceso el 8 de junio de 2012]